

STUDI PENGELOLAAN MODAL DAN HARGA JUAL PADA PEDAGANG GULA AREN DI PEDESAAN LOMBOK BARAT

The Study of Capital and Selling Price Management on Traders of Aren Sugar in Rural West Lombok

Efendy dan Asri Hidayati

Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian UNRAM

ABSTRAK

Penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengelolaan modal dan harga jual gula aren dan elastisitasnya terhadap frekuensi dan volume jual gula aren di pedesaan Lombok Barat, dilakukan dengan metode deskriptif dan pengumpulan data dengan teknik survai. Dipilih Kecamatan Narmada dan Gunung Sari sebagai sampel secara *purposive sampling* atas pertimbangan produksi gula aren yang lebih banyak dari kecamatan lain. Ditentukan 40 responden pedagang gula aren secara *quota sampling* dengan rincian Pasar Lendang Bajur dan Pasar Sidemen di Kecamatan Gunung Sari masing-masing 13 dan 10 responden, serta Pasar Narmada dan Pasar Ndut di Kecamatan Narmada masing-masing 10 dan 7 responden. Analisis data dengan regresi berganda model *Cobb-Douglass*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Pengelolaan modal berpengaruh nyata terhadap frekuensi dan volume jual gula aren dengan elastisitas masing-masing 0,05 dan 0,91; sedangkan harga jual hanya berpengaruh nyata terhadap volume jual dengan elastisitas -0,81.

ABSTRACT

The objectives of the research are to know the effect of capital and selling price management of palm sugar and their elasticity on frequency and selling volume in rural West Lombok. Descriptive method and survey technique were used for the study. Narmada and Gunung Sari sub-districts were selected purposively as samples due to the fact that higher production of palm sugar was found in these two sub-districts. Forty traders of palm sugar were chosen as respondents using quota sampling technique that represent traders from Lendang Bajur and Sidemen markets in Gunung Sari, 13 and 10 respondents respectively. In Narmada sub-district 10 and 7 respondents were selected from Narmada and Ndut markets respectively. Multiple regression Cobb-Douglas model was applied for data analysis. The result of the study indicate that capital management has significant effect on selling volume and frequency with elasticity coefficient 0,05 and 0,91 respectively; while selling price has significant effect only on selling volume with elasticity coefficient -0,81.

Kata kunci: Modal, harga jual, volume jual, frekuensi jual, pedesaan.

Key Words: Capital, selling price, selling volume, selling frequency, rural.

PENDAHULUAN

Gula aren sebagai pemanis substitusi gula pasir diproduksi di wilayah pedesaan dalam skala industri rumahtangga. Kontinyuitas produksi relatif lebih terjamin dan pemasaran yang melibatkan pedagang wanita dengan modal, volume jual dan frekuensi jual yang serba terbatas. Sementara itu nilai ekonomi dan prospek pasar yang cerah didukung oleh potensi komoditas aren yang relatif besar, berpeluang pada budidaya aren makin meningkat dan kegiatan pengolan nira menjadi gula aren juga makin meningkat sehingga merupakan sumber mata pencaharian 86.425 keluarga petani (Deperindag, 2002).

Produksi gula aren di Kabupaten Lombok Barat 2002 sebesar 23871,31 ton yang tersebar di 6 kecamatan di bagian utara yaitu Kecamatan Gunung Sari, Narmada, Tanjung, Bayan, Sesaot dan Gondang melibatkan pedagang pengumpul sampai pengecer di pasar tradisional hampir semuanya wanita.

Pedagang gula aren cenderung memiliki modal yang terbatas sehingga kemampuannya untuk meningkatkan volume jual gula aren guna memenuhi permintaan konsumenpun terbatas, walau pangsa pasar dan harga juga cukup tinggi, disisi lain keterpaduan pasar wilayah pedesaan dengan pasar kota, maupun keterpaduan vertikal juga yang sangat tinggi seharusnya memberikan peluang untuk meraih keuntungan bagi pedagang di pedesaan (Efendy, 1999). Permasalahan adalah apakah pengelolaan modal yang dimiliki dan harga jual yang ditawarkan pedagang gula aren dapat mempengaruhi volume dan frekuensi penjualan gula aren, sehingga perlu kajian untuk mengetahui pengaruh modal dan harga jual gula aren serta elastisitasnya terhadap frekuensi jual dan volume jual gula aren pada pedagang gula aren di pedesaan Lombok Barat.

METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode deskriptif (Nazir, 1988) dan pengumpulan data dengan teknik survai yang berpedoman pada Daftar Pertanyaan. Penentuan daerah penelitian secara *purposive sampling* dengan mengambil Kecamatan Gunung Sari dan Narmada atas pertimbangan lebih banyak memproduksi gula aren dari kecamatan lain. Diambil Pasar Lendang Bajur dan Pasar Sidemen di Kecamatan Gunung Sari serta Pasar Narmada dan Pasar Ndut di Kecamatan Narmada. Penentuan 40 responden pedagang gula aren dengan *quota sampling* yang terdiri atas 13 responden di pasar Lendang Bajur, 10 di pasar Sidemen, 10 di pasar Narmada dan 7 di pasar Ndut.

Variabel dan Cara Pengukuran

Pada penelitian ini variabel yang diukur adalah:

1. Modal adalah uang yang dimiliki oleh pedagang gula aren untuk kegiatan pemasaran gula aren (Rp).
2. Harga jual gula aren adalah nilai penjualan gula aren di tingkat pedagang (Rp/kg).
3. Frekuensi jual adalah jumlah ulangan proses penjualan gula aren yang dilakukan oleh pedagang per proses pembelian (kali/minggu)
4. Volume jual gula aren adalah banyaknya gula aren yang terserap oleh pasar (kg)
5. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran (Rp).
6. Jarak pasar adalah jarak tempat tinggal pedagang dengan pasar (km).
7. Umur adalah usia responden (tahun).
8. Nilai produk lain adalah nilai produk yang dijual selain gula aren (Rp).

Analisis Data

1. Untuk mengetahui pengaruh pengelolaan modal (M) dan harga jual (Hj) terhadap frekuensi jual (Fj) dan volume jual (Vj) pada pedagang gula aren digunakan analisis Regresi Berganda Model *Cobb-Douglass* (Gujarati, 1995):

$$F_j = A M^{\beta_1} H_j^{\beta_2} B_p^{\beta_3} J^{\beta_4} U^{\beta_5} Npl^{\beta_6} \dots\dots\dots(1)$$

$$V_j = A M^{\beta_1} H_j^{\beta_2} \dots\dots\dots(2)$$

Dimana: A = *Intercept*, Fj = Frekuensi jual, Vj = Volume jual, M= Modal, Hj= Harga jual, Bp= Biaya pemasaran, J = Jarak pasar, U= Umur responden, dan Npl= nilai produk lain

Model ini dapat ditransformasikan ke dalam bentuk logaritma yaitu:

$$\text{Log } F_j = \text{log } A + \beta_1 \text{ log } M + \beta_2 \text{ log } H_j + \beta_3 \text{ log } B_p + \beta_4 \text{ log } J + \beta_5 \text{ log } U + \beta_6 \text{ log } Npl\dots (3)$$

$$\text{Log } V_j = \text{log } A + \beta_1 \text{ log } M + \beta_2 \text{ log } H_j \dots\dots\dots (4)$$

Untuk melihat pengaruh pengelolaan modal dan harga jual gula aren dilakukan pengujian secara serentak dengan F_{test} dan pengujian secara partial terhadap koefisien β_i dengan t_{test} .

$$F_{test} = (JK_{regresi}/k) / (JK(s)/(n-k-1)) \dots\dots\dots (5)$$

dimana, $JK_{regresi}$ = Jumlah kuadrat regresi, $JK(s)$ = Jumlah kuadrat sisa, k = Jumlah variabel bebas, dan n = Jumlah responden. Pengambilan

keputusan dengan kriteria; bila $F_{test} > F_{tabel(n-k-1)}$, maka variabel *independent* secara serentak mempengaruhi variabel *dependent*, dan bila $F_{test} < F_{tabel(n-k-1)}$, maka variabel *independent* tidak berpengaruh terhadap variabel *dependent*.

Selanjutnya formula t_{test} adalah sebagai berikut:

$$t_{test} = (\beta_i / S_e(\beta_i)) \dots\dots\dots (6)$$

dimana β_i = Koefisien regresi ke i , S_e = Standar error koefisien β_i dan A = Intercept. Kriteria pengambilan keputusan dengan melakukan pengujian hipotesa, apakah $\beta_i =$ atau $\neq 0$; adalah bila $t_{test} (\beta_i / S_e(\beta_i)) \leq t_{tabel}\{(n-k-1); \alpha\}$ maka variabel modal atau harga jual tidak berpengaruh terhadap frekuensi jual atau volume jual. Bila : $t_{hitung} (\beta_i / S_e(\beta_i)) > t_{tabel}\{(n-k-1); \alpha\}$ maka variabel modal atau harga jual berpengaruh terhadap frekuensi jual atau volume jual.

2. Untuk mengetahui elastisitas modal (M) dan harga jual (Hj) terhadap frekuensi jual (Fj) dan volume jual (Vj) gula aren dengan melihat koefisien β_i dari model *Cobb-Douglass*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan Modal dan Harga Jual terhadap Frekuensi Jual Gula Aren

Hasil analisis regresi model *Cobb-Douglass* yang ditransformasi ke dalam bentuk linier berganda diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) hanya 57% dari frekuensi penjualan gula aren dipengaruhi oleh variabel independen dalam model yaitu modal, harga jual, biaya pemasaran, jarak pasar, umur dan nilai produk lain sedangkan sisanya 43% dipengaruhi variabel diluar model.

Log Fj	=	Log 1.18+0.05	Log M*-0.11	Log Hj+0.06	Log Bp*-0.01	Log J+0.07	Log U*+0.01	log Npl*
Se	=	(0.02)	(0.14)	(0.01)	(0.01)	(0.02)	(0.002)	
t-test	=	(2.27)	(-0.79)	(5.59)	(-0.96)	(4.70)	(2.36)	
t-tab (5%)	=	2.021						
F-tabel	=	3.23						
F _{Ratio}	=	7.15						
R ²	=	0.57						

*) signifikan pada taraf nyata 95% ($\alpha = 5\%$)

Dari persamaan tersebut terlihat bahwa F-hitung lebih besar dari F-tabel, sehingga variabel *independent* dalam model secara bersama berpengaruh terhadap variabel *dependent* frekuensi jual (Fj), walaupun

hanya 57%. Variabel yang berpengaruh terhadap frekuensi jual pada pedagang gula aren adalah modal, biaya pemasaran, umur pedagang dan nilai produk lain sedangkan variabel harga jual dan jarak pasar yang tidak berpengaruh terhadap frekuensi jual gula aren.

Modal

Koefisien regresi modal sebesar 0,05 yang signifikan pada taraf 5%. Ada indikasi yang jelas bahwa penambahan pengelolaan modal akan meningkatkan frekuensi pemasaran gula aren walau tergolong inelastis. Hal ini menunjukkan penggunaan modal rata-rata sebanyak Rp. 409.250 per minggu akan mempengaruhi frekuensi penjualan pada pedagang gula aren. Semakin besar modal yang dikelola oleh pedagang gula aren maka pedagang mampu untuk memperluas usahanya dengan penambahan pembelian gula, sehingga frekuensi jualnya semakin meningkat, yang pada akhirnya diharapkan akan meningkatkan keuntungan.

Harga Jual

Hasil analisis regresi variabel harga jual diperoleh koefisien regresi -0.11 non. signifikan. Dengan demikian ada indikasi bahwa penambahan 1% harga jual akan menyebabkan penurunan frekuensi jual gula aren sebesar 0.11% pada keadaan variabel lain dianggap konstan. Perilaku penjualan gula aren di pedesaan Lombok Barat yang tidak sanggup dirangsang oleh peluang kenaikan harga sebagai akibat total jam pemasaran di pasar pedesaan yang sangat terbatas yaitu rata-rata 4-5 jam per hari, sehingga akan membatasi frekuensi penjualan gula aren. Walaupun terjadi kenaikan harga maka tidak akan meningkatkan frekuensi penjualan gula aren, karena ketika pasar target selesai, maka semua pedagang akan beralih ke pasar sumber gula aren untuk penjualan besoknya. Selain itu volume gula aren yang diperdagangkan di pedesaan terdistribusi yang tidak terlalu timpang antar pedagang pedesaan. Hal ini ditunjukkan oleh konsentrasi rasio yang mengarah ke persaingan monopsoni dan oligopsoni tidak ditemukan dalam pemasaran gula aren di pedesaan Lombok Barat.

Biaya Pemasaran

Koefisien regresi biaya pemasaran sebesar 0.06 dan signifikan terhadap frekuensi pemasaran gula aren berarti setiap penambahan 1% jumlah biaya pemasaran akan menyebabkan kenaikan frekuensi penjualan gula aren sebesar 0.06% pada keadaan variabel lain dianggap konstan.

Dengan bertambahnya biaya pemasaran seperti teknologi pengemasan gula aren agar tidak mudah cair atau rusak, sehingga mutu gula aren dapat ditingkatkan dan tahan lama. Konsumen dapat memperoleh

gula aren dengan kualitas yang lebih baik sehingga permintaan gula aren lebih banyak yang dapat meningkatkan frekuensi penjualan gula tersebut.

Jarak Pasar

Jarak pasar dengan tempat tinggal tidak berpengaruh terhadap frekuensi penjualan gula aren walau ada indikasi koefisien regresi yang negatif. Berarti makin jauh tempat tinggal dengan pasar cenderung menurunkan frekuensi penjualan gula aren. Keadaan ini sangat berkaitan dengan sistem pembayaran alat transportasi yang dianggap tetap selama volume gula aren yang diperdagangkan belum melebihi batas, selain pembiayaan ditanggung berkelompok dan dianggap langganan oleh angkutan pedesaan. Pedagang gula sangat kompak antara satu dengan lainnya, selain sangat mudah dikenal karena perilaku dan spesifikasi penjual gula aren yang sudah tergolong lama. Akibatnya bila kebutuhan mendesak konsumen juga dapat membeli langsung ke tempat tinggal pedagang.

Umur Pedagang

Umur pedagang berpengaruh nyata dan positif terhadap frekuensi jual gula aren. Umur berkaitan erat dengan kemampuan fisik dan produktivitasnya dalam melakukan proses penjualan gula aren. Pedagang gula aren masih dalam angkatan kerja produktif maka produktivitasnya dalam bekerja juga akan meningkat sehingga dapat mempengaruhi frekuensi jual gula aren.

Nilai Produk Lain

Koefisien regresi variabel nilai produk lain yang dijual pedagang selain gula aren sebesar 0.01 dan signifikan, menunjukkan bahwa setiap penambahan 1% nilai produk lain yang dijual selain gula aren akan menyebabkan kenaikan frekuensi penjualan gula aren sebesar 0.01% pada keadaan variabel lain dianggap konstan. Produk lain yang dijual pedagang adalah beras, kopi, kacang-kacangan, kelapa, sayuran, buah-buahan dan rempah-rempah. Dengan meningkatnya nilai penjualan produk lain tersebut sehingga pendapatan pedagang bertambah, dimana hal ini dapat menambah modal untuk gula aren sehingga frekuensi penjualan gula aren pun meningkat.

Pengelolaan Modal dan Harga Jual terhadap Volume Jual Gula Aren

Hasil analisis regresi model *Cobb-douglass* yang ditransformasi ke bentuk linier didapatkan persamaan berikut:

$$\begin{aligned} \text{Log } V_j &= - \text{Log } 0.27 + 0.91 \text{ Log } M^* - 0.81 \text{ Log } H_j^* \dots\dots\dots(9) \\ \text{Se} &= (0.06) \quad (0.17) \\ \text{t-test} &= (14.1) \quad (-4.69) \\ \text{t-tab (5\%)} &= 2.021 \\ \text{F-tabel} &= 3.23 \\ \text{F}_{\text{Ratio}} &= 102.89 \\ \text{R}^2 &= 0.85 \end{aligned}$$

*) signifikan pada taraf nyata 95% ($\alpha = 5\%$)

Hasil pengujian pengelolaan modal dan harga jual dengan F-test yang lebih besar dari F-tabel menunjukkan kedua variabel tersebut secara serentak berpengaruh nyata terhadap volume jual. Pengaruh pengelolaan tersebut sebesar 85%, sedangkan sisanya 15% dipengaruhi oleh variabel di luar model. Bertambahnya modal akan menaikkan volume penjualan gula aren pada level pedagang, sementara harga jual berkorelasi negatif terhadap volume jual.

Hasil analisis regresi menggambarkan bahwa variabel pengelolaan modal diperoleh koefisien regresi sebesar 0.91 ini menunjukkan bahwa setiap penambahan satu persen jumlah modal akan menyebabkan kenaikan volume jual gula aren sebesar 0.91 kali pada keadaan variabel lain dianggap konstan. Koefisien ini signifikan terhadap volume jual. Hal ini menunjukkan penggunaan modal rata-rata sebanyak Rp 409.250 per minggu akan mempengaruhi volume penjualan gula aren pada pedagang tersebut. Penambahan jumlah modal yang digunakan akan menambah volume penjualan gula aren, sehingga dapat menambah pendapatan, akan tetapi jika terjadi kelebihan modal yang dimiliki oleh pedagang tersebut sebaiknya dialokasikan ke produk lain.

Kemudian hasil analisis regresi variabel harga jual gula aren diperoleh koefisien regresi sebesar -0.81 dan signifikan menunjukkan bahwa setiap penambahan satu persen harga jual gula aren akan menyebabkan penurunan volume jual gula aren sebesar 0.81persen pada keadaan variabel lain dianggap konstan. Dengan demikian harga jual rata-rata sebanyak Rp. 6581 per kg akan mempengaruhi volume penjualan pedagang gula aren. Naiknya harga jual gula aren akan menurunkan volume jual. Indikasi ini sudah tak sanggup lagi merangsang pedagang di pedesaan karena keterbatasan modal untuk menambah volume jual. Berarti

manajemen pemasaran gula aren akan mengalami keterbatasan pada kebiasaan volume per hari.

Elastisitas Modal dan Harga Jual terhadap Frekuensi Jual Gula Aren

Koefisien regresi modal terhadap frekuensi jual sebesar 0.08 yang berarti bila terjadi penambahan modal sebesar 1% maka akan menyebabkan kenaikan frekuensi jual gula aren sebesar 0.08%. Sedangkan harga jual terhadap frekuensi jual menunjukkan koefisien -0.2 yang berarti bila terjadi kenaikan harga jual sebesar 1% maka akan menyebabkan penurunan frekuensi jual sebesar 0.2%. Ini menunjukkan derajat kepekaan penambahan harga jual terhadap frekuensi penjualan gula aren adalah rendah atau bersifat inelastis. Dengan demikian naiknya harga jual gula aren cenderung untuk menurunkan volume jual karena konsumen gula aren beralih pada bahan pemanis pengganti sehingga frekuensi jual menjadi menurun dan pedagang gula aren akan memperoleh keuntungan makin berkurang.

Elastisitas Modal dan Harga Jual terhadap Volume Jual Gula Aren

Koefisien regresi 0.91 yang berarti bila terjadi penambahan pengelolaan modal sebesar 1% maka akan menyebabkan kenaikan volume jual gula aren sebesar 0.91%. Semakin besar nilai elastisitas modal maka semakin besar pula perubahan volume jual pada pedagang gula aren. Elastisitas pengelolaan modal ini ditransmisikan secara sempurna terhadap volume jual. Harga jual menunjukkan koefisien regresinya sebesar -0.81 yang berarti bila terjadi kenaikan harga jual di tingkat konsumen sebesar 1% maka akan menyebabkan penurunan volume jual sebesar 0.81%. Elastisitas pengelolaan harga jual ini juga tergolong ditransmisikan secara sempurna terhadap volume jual. Dari dua pengelolaan ini dapat disimpulkan bahwa walaupun modal itu ditambah untuk pengembangan usaha kecil pedagang gula aren akan tetap menghambat maksimisasi keuntungan karena volume jual juga akan terhambat bahkan negatif. Sehingga pemenuhan permintaan penambahan modal bagi pengusaha kecil bukan semata-mata menjadi penghambat kemajuan usaha, tetapi manajemen usaha dan manajemen pemasaran yang dominan menjadi penghambat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Modal berpengaruh signifikan terhadap volume dan frekuensi penjualan, sedangkan harga jual hanya berpengaruh terhadap volume jual tetapi tidak berpengaruh terhadap frekuensi jual.
2. Elastisitas pengelolaan modal terhadap frekuensi dan volume jual gula aren masing-masing 0.05 dan 0.91, sedangkan elastisitas harga jual terhadap frekuensi dan volume jual masing-masing $-0,11$ dan -0.81 .

Saran

1. Kelebihan modal yang dimiliki pedagang gula aren sebaiknya dialokasikan ke produk lain untuk mengurangi resiko berkurangnya pendapatan.
2. Pedagang gula aren perlu melakukan pengemasan agar memberi kesan pelayanan yang lebih bagus sehingga dapat meningkatkan mutu dan harga jual gula aren.
3. Kekurangan modal bukan semata-mata menjadi penghambat usaha kecil perdagangan gula aren tetapi perlu peningkatan manajemen usaha dan manajemen pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2002. Laporan Tahunan.
- Efendy, 1999. Studi Keterpaduan Pasar dalam Sistem Pemasaran Gula Aren di Kabupaten Lombok Barat. Thesis. Pasca sarjana Universitas Brawijaya. Malang.
- Gujarati, D. N., 1995. Basic Econometrics. McGraw-Hill Book Co. Singapore.
- Nazir, Moch., 1988. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta.